

# Die erfolgreiche Regulatory Affairs Führungskraft

Mit Stefan Fischer, Prof. Dr. Christian Johner

## Transkript

00:00:05 Sprecher 1

Medical Device Insights, ein Podcast des Johner Instituts für Medizinproduktehersteller, Behörden und benannte Stellen.

00:00:20 Sprecher 1

Wir haben ja im Podcast schon sehr oft darüber gesprochen gehabt, welche riesigen Aufgaben Regulatory Affairs Experten und Expertinnen

00:00:29 Sprecher 1

erledigen müssen, was die Spannungsfelder sind, in denen sie stehen.

00:00:33 Sprecher 1

Und die Frage ist natürlich, wie kann man diesen Herausforderungen gerecht werden und deswegen habe ich heute jemanden eingeladen, der das ja genau weiß, nämlich den Stefan Fischer von Hartmann, also einem großen Medizinproduktehersteller, der sich aber am besten einfach selber mal vorstellt.

00:00:52 Sprecher 2

Ja, sehr gerne.

00:00:52 Sprecher 2

Vielen Dank für die Einladung.

00:00:55 Sprecher 2

Stefan Fischer, mein Name, wie gesagt, bei der Paul Hartmann.

00:00:58 Sprecher 2

heute für Global Regulatory Affairs zuständig.

00:01:03 Sprecher 2

Und ich habe mal nachgeschaut in meinem C.

00:01:05 Sprecher 2

V.

00:01:05 Sprecher 2

tatsächlich seit 34 Jahren in der Branche, immer Regulatory Quality, Umwelt ähnliche Themen bearbeitet und insofern schon sehr viel gemacht in dem ganzen Umfeld von Life Science.

00:01:20 Sprecher 1

Mhm.

00:01:20 Sprecher 1

Ja, also wenn jemand erzählt, ich bin seit so vielen Jahrzehnten im

00:01:25 Sprecher 1

in dieser Branche, dann finde ich das auf der einen Seite immer großartig, auf der anderen Seite habe ich dann immer die Angst, oh Gott, wenn es so viel Wissen in den Ruhestand geht, das wird echt hart.

00:01:34 Sprecher 1

Also ich glaube, wir müssen nachher ganz kurz auch über das Thema Personalressourcen sprechen, aber jetzt mal einen Schritt zurück.

00:01:41 Sprecher 1

Also sie sind da so ,ne Top-Führungskraft in einem großen Unternehmen.

00:01:45 Sprecher 1

Was zeichnet denn, wenn Sie das jetzt vielleicht mal aus einer Sicht der Geschäftsführung vielleicht anschauen würden, was zeichnet so ,ne Top-Führungskraft

00:01:54 Sprecher 1

aus oder man könnte auch fragen, woran merken Sie, woran merkt Ihre Geschäftsführung, dass Sie ,n super Job gemacht haben?

00:02:02 Sprecher 2

Ja, das ist ,ne gute Frage und und die ist sicher auch sehr abhängig von den Umständen.

00:02:07 Sprecher 2

Also wir, wir sind jetzt ,ne mittelständische, größere Firma mit zweieinhalb Milliarden Umsatz und eben auch ,n sehr, sehr großen Portfolio.

00:02:15 Sprecher 2

Wir machen ja nicht nur Medizinprodukte, wir machen Pharma, wir machen Consumer Goods, wir machen Kosmetika und und und.

00:02:24 Sprecher 2

und da, da bewegt sich natürlich auch ständig was.

00:02:26 Sprecher 2

Früherer Chef hat mal gesagt, halt mich aus der Presse raus, dann bin ich zufrieden.

00:02:31 Sprecher 2

Ich finde, dass da ist ein wahrer Kern drin.

00:02:34 Sprecher 2

Also man merkt ja oft die die Abwesenheit von Qualität und nicht die Anwesenheit von Qualität.

00:02:41 Sprecher 2

Also wenn wenn Recalls und und verschiedene Qualitätsprobleme des Tagesgeschäft dominieren, dann wäre ich nicht zufrieden und mein Chef sicher auch nicht.

00:02:50 Sprecher 2

aber ich glaube, wenn alles smooth läuft und regulatory wenig auftaucht, dann kann man zufrieden sein.

00:02:59 Sprecher 1

Mhm.

00:02:59 Sprecher 1

Haben Sie jetzt aus Sicht der Geschäftsführung Wünsche, Vorgaben, also jetzt ohne Details unter euch preiszugeben, zum Beispiel Richtung Zulassungsdauern, ist das für die ,n Thema oder werden Sie daran auch gemessen?

00:03:14 Sprecher 2

Wir haben jetzt ehrlich gesagt keine K.P.I.s, weil das auch sehr, sehr schwierig wäre bei einem globalen Portfolio.

00:03:19 Sprecher 2

Wir haben Zulassungen in China, U.S.A., Russland, die natürlich ganz andere Zeitdauern haben, teilweise und wahnsinnig viele Projekte eben auch in verschiedenen Regularien.

00:03:31 Sprecher 2

,ne Pharmazulassung ist ,ne andere Geschichte als ,ne I.V.D.R.

00:03:34 Sprecher 2

zum Beispiel.

00:03:36 Sprecher 2

Aber natürlich stimmen wir uns auch eng ab mit den mit den Sales und Marketingkollegen.

00:03:40 Sprecher 2

Wir gehen die Launchpläne durch, wir geben ,ne Schätzung ab

00:03:44 Sprecher 2

und an der werden wir auch gemessen und wir haben auch tatsächlich dann in den Ländern spezifisch diese Ziele und und auch einfach Budget getrieben, weil wir natürlich die Kosten auch für die Quartale budgetieren müssen, wissen wir dann doch relativ genau, in den großen Märkten treffen wir unsere Ziele in der Zulassung oder eben nicht.

00:04:03 Sprecher 2

Und der Wunsch ist natürlich immer so schnell wie möglich, das ist klar, aber man muss ja auch schauen, wie viel Versuche brauche ich dann und und welche Kosten verursache ich damit.

00:04:13 Sprecher 2

Also

00:04:13 Sprecher 2

lieber ,n Monat länger und dafür beim ersten Mal erledigt als 23 Runden, die einfach Zeit und Geld kosten.

00:04:20 Sprecher 1

Also da waren jetzt auch 3 sogar Sachen, glaube ich, die da drin gesteckt sind.

00:04:24 Sprecher 1

Das erste war die Termintreue, was wichtig ist.

00:04:28 Sprecher 1

Das zweite war, dass es schnell geht.

00:04:31 Sprecher 1

Also es muss schnell nach Plan gehen und die Kosten sollen dabei im Griff behalten werden.

00:04:39 Sprecher 1

Nicht überraschend, was sind aus ihrer Sicht die Dinge, die sie jetzt

00:04:43 Sprecher 1

unter anderem dabei als die größten Herausforderungen sehen.

00:04:49 Sprecher 2

Also zum zum einen schauen wir sehr genau die Kostenseite derzeit an, weil wir in den verschiedenen Ländern und und Regularien ganz andere Herangehensweisen haben.

00:04:59 Sprecher 2

Also manchmal sind Zulassungskosten Teil der Entwicklung, manchmal Teil der der Landesregistrierung oder der Sales Organisation, wie auch immer, da versucht man gewissen gewisse Transparenz reinzubekommen.

00:05:11 Sprecher 2

und damit auch wieder ,ne ,ne Planungssicherheit fürs Budget.

00:05:15 Sprecher 2

Ich denke, die andere Herausforderung ist ist immer die Zusammenarbeit.

00:05:18 Sprecher 2

Also wir haben nun mal wahnsinnig viele Stakeholders, R.

00:05:22 Sprecher 2

and D.

00:05:22 Sprecher 2

Marketing Sales, um mal die die wichtigsten zu nennen, aber auch immer mehr Einkauf, Legal Compliance, alle die, die auch noch mitsprechen müssen bei größeren Projekten.

00:05:33 Sprecher 2

Und hier die Abstimmung zu finden in der sinnvollen Weise.

00:05:38 Sprecher 2

auch jetzt ,n Stück weit tatsächlich behindert durch durch Homeoffice.

00:05:41 Sprecher 2

Ich sag immer behindert, weil ich find es schöner im Office.

00:05:44 Sprecher 2

Ich glaub, da ist die Herausforderung, das alles unter einen Hut zu bekommen und und alle hinter ein Projekt zu bekommen von den Stakeholdern.

00:05:53 Sprecher 1

O.

00:05:54 Sprecher 1

K., also das dieses Kommunikationsabstimmungsthema haben Sie gesagt gehabt.

00:05:59 Sprecher 1

In ,nem Nebensatz haben Sie aber auch erwähnt gehabt, weitere Herausforderung, nämlich Sie haben gesagt, in allen Märkten ist es unterschiedlich.

00:06:06 Sprecher 1

Also das heißt auch die

00:06:08 Sprecher 1

regulatorische Diversität so nennen dürfen, ist für Sie ein Thema.

00:06:16 Sprecher 1

Sind auch die die Änderungen, also die die Menge und die Änderungsgeschwindigkeiten, Thematiken für Sie?

00:06:23 Sprecher 2

Ja, wir haben es ja mit der mit der M.

00:06:26 Sprecher 2

D.

00:06:26 Sprecher 2

R.

00:06:27 Sprecher 2

sehr deutlich gemerkt, diese diese Significant Changes, die dort ,ne ganz große Rolle gespielt haben bei M.

00:06:32 Sprecher 2

D.

00:06:32 Sprecher 2

D.

00:06:32 Sprecher 2

zu M.

00:06:33 Sprecher 2

D.

00:06:33 Sprecher 2

R.

00:06:34 Sprecher 2

Ich glaub, da mussten alle auch lernen, also da mussten die die

00:06:37 Sprecher 2

die die Vertreter der Industrie, aber auch den Notified Bodies und die Behörden lernen, welche Changes sind denn relevant, was, was muss ich wirklich in welcher Form, in welcher Detailtiefe melden, genehmigen, prüfen, kann ich von einem Lieferant zum anderen wechseln, wenn es die gleiche Materialspezifikation ist oder eben nicht oder kann ich ,ne Verpackung von einem sterilen Produkt ändern, ist er noch im Worst Case oder nicht.

00:07:00 Sprecher 2

Also diese Thematik ist heute schon sehr, sehr detailliert.

00:07:04 Sprecher 2

zu prüfen in in jedem Ansatz und dann noch mal national gibt's Regelungen, die in anderen Ländern wieder genauer sind oder nicht genauer sind, trotz aller Harmonisierung auch in Europa.

00:07:15 Sprecher 2

Frankreich und Italien verhalten sich eben manchmal doch ,n bisschen anders als von der E.

00:07:20 Sprecher 2

U.

00:07:21 Sprecher 1

Gewünscht.

00:07:21 Sprecher 1

Mhm, was uns wieder in dieses Thema Diversität regulatorisch zurückführt, also das ist ,ne Herausforderung und dann was Sie gerade geschildert haben, zu verstehen, was wollen die denn haben,

00:07:33 Sprecher 1

was ja jetzt das Beispiel MDR genannt gehabt, auch die Gegenseite erst mal verstehen muss, was sie eigentlich haben will und das selbst bei nachher gleicher Regulierung dann die Auslegung sich im Lauf der Zeit ändert oder genauer wird.

00:07:50 Sprecher 1

OK, also es ist auch eine ganze Menge Herausforderungen.

00:07:52 Sprecher 1

Wir haben über Kommunikation gesprochen, wir haben über Kosten gesprochen.

00:07:55 Sprecher 1

Wir haben über die Menge der regulatorischen Anforderungen gesprochen, über die Divergenz dieser Anforderungen.

00:08:02 Sprecher 1

wie schaffen Sie das alles, also wie gehen Sie das an und wie vielleicht wird auch ,ne ideale Welt für Sie aussehen.

00:08:13 Sprecher 2

Ich, ich, ich würd mal sagen, es gibt 33 wesentliche Elemente dafür, dass das eine ist natürlich die die Prozess Landschaft, auch die Technologie, die dahinter steht, also Beispiel Regulatorik, wie schaffe ich es

00:08:28 Sprecher 2

alle relevanten regulatorischen Inputs wirklich zu erfassen, zu bewerten, zu verstehen, auch einfach die sprachliche Hürde in bestimmten Ländern.

00:08:38 Sprecher 2

Wie kriege ich mal die die Basis sozusagen dafür gelegt, da da ist sicher inzwischen K.

00:08:44 Sprecher 2

I.

00:08:45 Sprecher 2

und alles was dazu zählt, ,n ,n großes Thema, was wir uns auch sehr intensiv anschauen.

00:08:51 Sprecher 2

Der zweite Punkt ist einfach, ich brauch die besten Leute.

00:08:54 Sprecher 2

Also ich brauch

00:08:56 Sprecher 2

Personen, Menschen, die Spaß an der Sache haben, die über den Tellerrand hinausschauen, die nicht nur den Task abarbeiten, was irgendeine Software vorgibt und sagt, hier musst du ein Häkchen sitzen, sondern die zusammen mit anderen Partnern und Externen auch in dem Team die Dinge weitertreiben und und wertschöpfend arbeiten können.

00:09:19 Sprecher 2

Und der dritte Punkt ist für mich schon auch diese diese ganzen Regulatorik und und

00:09:25 Sprecher 2

politischen Themen irgendwo mitzutreiben und mit zu beeinflussen und vielleicht auch zu kritisieren.

00:09:32 Sprecher 2

Da sind wir sehr stark bei Medtech Europe vertreten und und versuchen da auf der Ebene Einfluss zu nehmen und und einfach das das praktische Wissen dort mit reinzubringen, dass die die Regulatoren nicht nicht in ihrem Elfenbeinturm entscheiden, sondern tatsächlich auch Fachleute mitsprechen und sagen, das macht Sinn und das macht vielleicht keinen Sinn, was man gerade machen.

00:09:53 Sprecher 1

Jetzt haben Sie den ganzen Regulator

00:09:55 Sprecher 1

Prozess gerade beschrieben gehabt, was ich wunderbar finde.

00:09:58 Sprecher 1

Also die Aussage ist ja, wir müssen ganz vorne eigentlich beginnen.

00:10:02 Sprecher 1

Wir müssen schon sicherstellen durch unsere Initiativen, durch unsere, durch unser Engagement in dem Regulierungs-Framework, dass da gar kein Quatsch geschrieben wird, sei es auf gesetzlicher oder auf normativer Ebene.

00:10:15 Sprecher 1

Nummer 1, Nummer 2, jetzt wird dieses Zeug geschrieben, hoffentlich dann in der besten Weise.

00:10:21 Sprecher 1

Dann ist die nächste

00:10:22 Sprecher 1

Aufgabe oder an der sich es unterscheidet, eben eine gute und eine schlechte Regulatory Affairs, bin ich in der Lage, diese Änderungen alle mitzubekommen, zu bewerten und dann quasi nach intern auch umzusetzen.

00:10:35 Sprecher 1

Und das setzt Nummer 3 voraus, dass wir auch die Leute haben, die das wirklich können und die das tief verstehen.

00:10:42 Sprecher 1

Und Sie hatten gerade gesagt, die eben nicht nur Häkchen setzen.

00:10:45 Sprecher 1

Was uns jetzt gleich schon wieder auf dieses Thema Personalressourcen

00:10:50 Sprecher 1

klingt.

00:10:51 Sprecher 1

Ich würde aber gerne auch vorher eine Frage noch zwischenschieben.

00:10:54 Sprecher 1

Wo sehen Sie, dass diese ganze Reise hingehet?

00:10:59 Sprecher 2

Ich glaube, das war so eine Erkenntnis aus den letzten 2 Jahren, wo ich mich auch sehr intensiv mit den mit den digitalen Themen und A.I.

00:11:07 Sprecher 2

beschäftigt habe, dass es so eine so eine Art Zweiteilung gibt.

00:11:10 Sprecher 2

Das ist jetzt meine persönliche Meinung.

00:11:13 Sprecher 2

Ich glaube, wir werden sehr viel Daily Work

00:11:16 Sprecher 2

zu tun haben in Regulatory und auch in anderen Funktionen, auch in Quality und ähnliche, einfach um die Systeme am Leben zu halten, um meinen Q.

00:11:23 Sprecher 2

M.

00:11:23 Sprecher 2

S.

00:11:23 Sprecher 2

zu pflegen, um meine Zertifizierung am Leben zu halten, meine meine Reports zu schreiben, meine C.

00:11:29 Sprecher 2

R.s und alles was dazugehört.

00:11:31 Sprecher 2

Ich glaub, das ist ein wichtiger Teil, den man den man einfach abdecken muss und und dafür muss ich die die die passende Workforce und die passenden Prozesse haben.

00:11:43 Sprecher 2

Und dann gibt's eben diesen Teil, glaube ich, wo sich

00:11:46 Sprecher 2

die Firmen auch dann unterscheiden und und die guten von den schlechten oder die erfolgreichen von den weniger erfolgreichen unterscheiden, ist dieser Punkt der der Umsetzung.

00:11:55 Sprecher 2

Was mache ich daraus?

00:11:56 Sprecher 2

wo, Wo schaffe ich denn Mehrwert?

00:11:58 Sprecher 2

Wo bin ich vielleicht schneller auf dem Markt?

00:12:01 Sprecher 2

Wo bringe ich bestimmte Claims ins Produkt rein, die ein Wettbewerber nicht kann?

00:12:05 Sprecher 2

Das ist dann der Trick mit dem richtigen Team und und mit den richtigen Ideen und Kreativität innerhalb der regulatorischen Regeln Mehrwert

00:12:15 Sprecher 2

zu schaffen und und für den Patienten und und letztendlich natürlich auch für das Unternehmen.

00:12:20 Sprecher 1

Mhm.

00:12:20 Sprecher 1

Lassen Sie mich das rephrasieren, damit Sie sicher sind, dass Sie es richtig verstanden haben.

00:12:25 Sprecher 1

Ich habe jetzt 2 Ebenen gerade gehört oder glaube gehört zu haben.

00:12:28 Sprecher 1

Die eine Ebene ist die, ich nenne es jetzt mal Brot und Butterebene.

00:12:32 Sprecher 1

Ja, die muss einfach gut funktionieren.

00:12:34 Sprecher 1

Wir müssen eben das, was Sie vorhin geschildert haben, sicherstellen, alle regulatorischen Änderungen kommen rein.

00:12:39 Sprecher 1

Wir stellen sicher, dass das umgesetzt ist.

00:12:42 Sprecher 1

Hier sehen Sie,

00:12:43 Sprecher 1

das hoffe ich jetzt nicht überzuinterpretieren, auch ,n besonderen Wert oder Nutzen durch Digitalisierung.

00:12:50 Sprecher 1

Also so hatten Sie das eigentlich mit eingeleitet gehabt.

00:12:52 Sprecher 1

Und dann haben Sie gesagt, dann haben wir aber ,ne zweite Ebene und das ist die Strategiebene.

00:12:57 Sprecher 1

Also dass wir eben jetzt nicht den Begriff haben Sie nicht verwendet, aber ich bringe jetzt trotzdem mal die Dokumentenschubser sind, sondern dass Sie sagen, jetzt sind wir diejenigen, die schauen, was braucht eigentlich der Markt,

00:13:09 Sprecher 1

Ja, Sie haben gesagt, auch Wettbewerb war jetzt gerade ein Thema bei Ihnen mit drin und wir von Regulatory sind in der Lage, das sicherzustellen oder gegebenenfalls auch sogar zu treiben, ja, weil wir über gewisse Informationen verfügen.

00:13:23 Sprecher 1

Habe ich Sie da richtig wiedergegeben?

00:13:25 Sprecher 1

Ich möchte Sie nicht überinterpretieren.

00:13:26 Sprecher 1

Passt das?

00:13:27 Sprecher 2

Nein, vielleicht noch zu dem ersten Teil, diese Brot-und-Butter-Thematik.

00:13:32 Sprecher 2

Ich glaube, da ist ganz wichtig die Kostensensitivität.

00:13:36 Sprecher 2

Also da muss man wirklich mit Automatisierung

00:13:39 Sprecher 2

vielleicht auch mit Outsourcing oder mit was auch immer ganz brutal auch schauen, wie geht es am effizientesten.

00:13:45 Sprecher 2

Mhm.

00:13:46 Sprecher 2

Weil das das ist ,n Thema, das das muss ich machen und da geht es nur darum, wie gut, wie schnell, wie kostengünstig erledige ich das.

00:13:51 Sprecher 2

Mhm.

00:13:51 Sprecher 2

Bei dem bei dem zweiten Teil, bei der Kreativität, da ist es wirklich so, die die die richtigen Personen zu finden dafür und und denen aber auch den Freiraum zu geben und und dieses Umfeld zu geben und dass dass hier was entstehen kann, weil der

00:14:07 Sprecher 2

der Wettbewerbsdruck ist ist gigantisch, auch natürlich geopolitisch zwischen den verschiedenen Regionen wird es immer schwieriger, Europa gegen U.

00:14:16 Sprecher 2

S.

00:14:16 Sprecher 2

A.

00:14:17 Sprecher 2

zu platzieren und so weiter.

00:14:17 Sprecher 2

Und und da muss ich schauen, dass ich hier mein mein Zeit und und Hirnschmalz an der richtigen Stelle unterbringen.

00:14:25 Sprecher 1

Mhm.

00:14:25 Sprecher 1

Ja, jetzt müssen wir dieses Thema Personal jetzt wirklich angehen, nachdem wir es jetzt schon zweimal angeasert haben oder jetzt schon fast ,n drittes Mal.

00:14:33 Sprecher 1

Also, Sie haben schon wichtige

00:14:35 Sprecher 1

Dinge genannt.

00:14:36 Sprecher 1

Also, Sie haben gesagt, die müssen Hirnschmalz haben, war gerade ,n Wort, ja, die müssen es durchdenken können und nicht nur in Checklisten, Checklistenhäkchen war, glaube ich, vorhin der Begriff, denken können.

00:14:47 Sprecher 1

Wenn Sie das noch mal beschreiben, also welche Menschen wünschen Sie sich, was müssen die können, welche vielleicht auch Charaktereigenschaften sollten die mitbringen, damit sie sagen würden, ja, die wollen wir unbedingt haben.

00:15:00 Sprecher 2

Mhm.

00:15:01 Sprecher 2

Ja, ich glaube, das ist auch gar nicht so mein

00:15:03 Sprecher 2

mein Geheimnis, sondern das ist ja allgemein bekannt, Diversität hilft.

00:15:07 Sprecher 2

Also sowohl fachlich wie wie über die Altersgruppen und und und alles, was man da rein zählt.

00:15:15 Sprecher 2

Es gibt ja auch inzwischen zwar mehr regulatory Bildungswege und und Ausbildungen, aber ich ich bin gar nicht so sehr auf Kandidaten aus, glaube ich, die jetzt irgendein Zertifikat oder ein Titel haben, sondern eher breit aufgestellt.

00:15:29 Sprecher 2

Das das liegt vielleicht auch ein bisschen an meiner,

00:15:33 Sprecher 2

meinem C.

00:15:33 Sprecher 2

V., dass das Technik und und Wirtschaft irgendwie zusammenkommen.

00:15:36 Sprecher 2

Ich glaub, das das hat immer geholfen, mehrere Seiten abzudecken.

00:15:41 Sprecher 2

Insofern schaue ich mir neben Lebenslauf auch immer an Hobbys, also wenn jemand keine Hobbys in Lebenslauf schreibt, finde ich immer bisschen komisch.

00:15:48 Sprecher 2

Dann frage ich gleich mal nach.

00:15:51 Sprecher 2

Und also in meinem Themen, ich ich erwähne immer das Beispiel,

00:15:56 Sprecher 2

ich hab zum Beispiel jemanden eingestellt im Alter von 67, der einfach Lust hatte, was zu machen und seine Erfahrung anzubringen.

00:16:04 Sprecher 2

Und der ist immer noch bei uns und der hat jetzt seinen, glaube ich, 72.

00:16:08 Sprecher 2

Geburtstag oder so inzwischen.

00:16:11 Sprecher 2

Mhm.

00:16:11 Sprecher 2

Und ist natürlich ,ne wahnsinnige Bereicherung für die jüngeren Kollegen und Kolleginnen, die von der Erfahrung profitieren.

00:16:18 Sprecher 2

Wir haben im

00:16:19 Sprecher 2

im Zulassungsteam sehr viele verschiedene Kulturen und Backgrounds und und auch das hilft natürlich in den Regionen, in den Märkten auf auf bestimmte Dinge einzugehen.

00:16:29 Sprecher 2

Also mir ist immer wichtig, Personen mit ,nem möglichst breiten Blick, mit ,nem mit ,nem offenen Geist, die Spaß an der Sache haben, weil ich glaub, das ist das Wichtigste, wenn jemand hier in die Firma oder

00:16:44 Sprecher 2

dann seinen Job geht und sagt, das ist, das muss ich jetzt erledigen oder wann ist, wann ist Feierabend, das, das ist ,ne schlechte Voraussetzung.

00:16:51 Sprecher 2

Mhm.

00:16:52 Sprecher 1

Jetzt haben Sie sogar viel mehr beantwortet, als ich gefragt hab.

00:16:54 Sprecher 1

Sie haben nämlich jetzt nicht nur gesagt, was Sie sich von Personen wünschen, sondern Sie haben auch das Geheimnis von den Teams gerade gelüftet.

00:17:01 Sprecher 1

Also auf Teamebene, also personenübergreifend war dieses Thema Diversität wichtig, auch Alter, das fand ich ,n ganz spannender Aspekt.

00:17:10 Sprecher 1

ich hoffe, Herr Fischer, dass wir Sie mit 75 auch noch hier im Team haben, weil wir wissen, wird wird gebraucht.

00:17:17 Sprecher 1

Und dann sind Sie eingegangen auf die Einzelpersonen, also da habe ich jetzt gehört, gescheit, idealerweise intrinsisch motiviert, breit ausgebildet, waren waren zu Charakteristiken, die Sie sich wünschen.

00:17:33 Sprecher 1

Wenn Sie Werbung machen dürften für diesen Beruf, was würden Sie Menschen sagen, die das in Betracht ziehen?

00:17:41 Sprecher 2

Also, wir versuchen tatsächlich auch immer junge Talente an den an den Universitäten und so abzuholen.

00:17:47 Sprecher 2

Ja, da sind wir auch ein bisschen aktiv, machen Werbung.

00:17:50 Sprecher 2

Ich glaube, Regulatory ist ein ein sehr interessanter Beruf, weil er so vielfältig ist.

00:17:54 Sprecher 2

Also gerade in vielleicht einer größeren Firma, wo man nicht nur ein oder 2 Produkte hat, sondern sehr breit aufgestellt ist, wie jetzt Hartmann,

00:18:01 Sprecher 2

Wir haben haben halt jeden Tag was Neues.

00:18:03 Sprecher 2

Also, wenn wir denken, wir haben die M.D.R.

00:18:04 Sprecher 2

gerade abgeschlossen, dann kommt die Consumer Regulation und trifft uns und wir haben wieder ,ne neue Herausforderung.

00:18:11 Sprecher 2

Das macht, glaube ich, vielen Spaß.

00:18:15 Sprecher 2

Auch dass die Medizintechnikbranche oder Life Science Branche doch ,ne relativ stabile Branche ist.

00:18:20 Sprecher 2

Also die, die wird nicht über Nacht verschwinden, sondern das ist etwas, wo man auch mal länger planen kann und ,n gewissen Development-Part auch in der Firma

00:18:29 Sprecher 2

verfolgen kann, also wo soll die Reise hingehen, will ich Teamverantwortung, will ich Fachspezialist wer-

den, da hat man einfach sehr viele Möglichkeiten und das hab ich das Gefühl, schätzen die die Bewerber und Bewerberinnen, die wir so haben und das das kann man natürlich dann, wenn man ,ne vernünftige Kultur auch anbietet, sehr gut verkaufen.

00:18:50 Sprecher 1

Ja, dann sollten sich also alle bewerben, die die Kultur schätzen, die ,ne Vielfalt der Aufgaben schätzen, die ,ne gute Firma haben wollen

00:18:59 Sprecher 1

und die das auch wertschätzen, dass sie was Sinnvolles machen, nämlich Patienten tatsächlich zu helfen.

00:19:05 Sprecher 1

Bleibt nur noch die Frage, wo können die sich bei Ihnen bewerben oder wie?

00:19:11 Sprecher 2

Jederzeit gerne auf unserer Webseite [hartmann.info](http://hartmann.info) oder auch direkt, also auch mich über LinkedIn ansprechen oder sonst wie gerne.

00:19:20 Sprecher 1

Dann werden wir Ihren LinkedIn-Link auch in die Shownotes mit reinnehmen.

00:19:25 Sprecher 1

Herr Fischer, es war ,n wunderbares Interview, herzlichen Dank für diese

00:19:29 Sprecher 1

Insights aus der Perspektive einer Top-Führungskraft im Bereich Medizinprodukte.

00:19:35 Sprecher 1

Herzlichen Dank.

00:19:36 Sprecher 2

Sehr gerne.

00:19:36 Sprecher 2

Danke Ihnen.